



# Principios del Análisis de Decisión



- Criterio del Valor Esperado
- Criterio Bayesiano

*M Sci Laura Pruzzo*

*Curso de Análisis de Riesgo Ambiental*

# Cuando se utiliza el análisis de decisión?

- Las decisiones se complican por
- Incertidumbre
- Complejidad
- Riesgo
- Costos versus daño ambiental

# Caso ejemplo: Riesgo de heladas

- *Presentación del problema*
- La cobertura contra heladas es costosa
- Sin cubierta, puede ocurrir pérdida total de la producción
- El problema puede representarse mediante *Arboles de Decisión*
- *Tomado de J S Rice (2005). National Center of Atmospheric Research*

# [ Matriz de resultados ]

	Ocorre Helada	No ocurre Helada
Con Cobertura	$75 - 25 = 50$	$100 - 25 = 75$
Sin Cobertura	0	100

# [Análisis Probabilístico]

- Involucra agregar probabilidades
- $p(\text{helada}) = 0,4$
- $p(\text{no helada}) = 0,6$
- Son probabilidades a priori

# [ Criterio del Valor Esperado ]

- $E(\text{decisión de proteger}) = (0,4 \times 50) + (0,6 \times 75) = 65$
- $E(\text{decisión de no proteger}) = 60$
- Según este criterio la mejor decisión sería proteger el cultivo
- 65 = ganancia esperada con el mejor curso de acción

# Valor de la información perfecta (VDIP)

- Si se tuviera certeza el beneficio sería:
- $(50 \times 0,4) + (100 \times 0,6) = 80$ ; es la
- Ganancia esperada con certidumbre
- $VDIP = GEC - GE$  con el mejor curso de acción
- $VDIP = 80 - 65 = 15$

# [ Valor de la información perfecta (VDIP) ]

---

- Máximo que se pagaría por la información adicional
- Límite superior del valor de la investigación adicional destinada a mejorar el análisis probabilístico de una variable incierta



# [ Criterio Bayesiano ]

---

- También podría estimarse el valor de una información adicional imperfecta
- *Pronóstico con 80% de exactitud*
- *Sondeo sísmico, costo = 30*
- Caso ejemplo:
- Decisión de perforación petrolífera o venta del terreno

# [ Criterio Bayesiano ]

---

- Probabilidades a priori:
- $P(\text{hay})=0,25$ ;  $P(\text{no hay})=0,75$
- Verosimilitud:
- $P(\text{SDf} / \text{hay})=0,4$ ;  $P(\text{SF} / \text{hay})=0,6$
- $P(\text{SDf} / \text{no hay})=0,8$ ;  $P(\text{SF} / \text{no hay})=0,2$
- Posteriores:

# [ Criterio Bayesiano ]

- $P(\text{hay}/\text{SDf}) = 0,1428$
- $P(\text{no hay}/\text{SDf}) = 1 - 0,1428 = 0,8571$
- $P(\text{hay}/\text{SF}) = 0,5$
- $P(\text{no hay}/\text{SF}) = 1 - 0,5 = 0,5$
- El valor esperado de cada decisión se calcula con las probabilidades *actualizadas* por Bayes
- A priori:  $P(\text{hay})=0,25$  y  $P(\text{no hay})=0,75$

# Valor esperado Sondeos desfavorables

- $E(\text{perforar}/SDf) =$
- $=(700 \times 0,1428) + [(-100) \times 0,8571] - 30 = -16$
- $E(\text{vender}/SDf) =$
- $=(90 \times 0,1428) + [90 \times 0,8571] - 30 = 60$
- Si los sondeos son desfavorables conviene vender

# Valor esperado Sondeos favorables

- $E(\text{perforar/SF}) =$
- $=(700 \times 0,5) + [(-100) \times 0,5] - 30 = 270$
- $E(\text{vender/SF}) =$
- $=(90 \times 0,5) + (90 \times 0,5) - 30 = 60$
- Si los sondeos son favorables conviene perforar